



SUBSISTENCIA Y REPRODUCCIÓN. EL CASO DE LOS PEQUEÑOS VIÑATEROS TRADICIONALES DE SAN JUAN

MARGARITA MOSCHENI (*)

Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de San Juan; Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (CONICET). San Juan, Argentina.

RESUMEN

San Juan es una provincia tradicionalmente vitivinícola. La mayoría de sus pequeños productores se dedican a la vid e históricamente han vivido en situaciones de pobreza y expoliación constante. Este trabajo aspira a describir la situación de dichos agentes, enfocando principalmente en aquellos los viñateros pequeños tradicionales y no integrados. Se examinan sus principales características, las estrategias que despliegan para subsistir como grupo y los costos y rentabilidad que deben afrontar.

Estos agentes están subsumidos al gran capital, que se vale del mercado, los precios, la financiación y los contratos para mantener una relación de dependencia y valorizar su capital. Esto tiene como resultado que sean agentes subordinados, descapitalizados, con dificultades importantes para integrarse a la cadena o reconvertirse hacia cadenas de mayor valor, marginados, tanto de los recursos materiales como de los simbólicos y con la única posibilidad de la subsistencia.

PALABRAS CLAVE: VIÑATERO – ESTRATEGIAS - EXPOLIACIÓN.

(*) Dirección Postal: Teniente Ibañez 207 (e) Barrio Edilco. Rawson, San Juan. Correo electrónico: margarita.moscheni@gmail.com

SUBSISTENCE AND REPRODUCTION: THE CASE OF THE TRADITIONAL LOWER MIDDLE CLASS WINE-GROWERS IN SAN JUAN

ABSTRACT:

Traditionally San Juan is a grape and vine producing province. The most of the lower middle class wine growers have lived in a situation of poverty and constant plundering. This presentation aspires to describe this situation focusing in the traditional wine-growers which have no integration.

It examines their most important characteristics, the strategy which they deploy to subsist as social group and the cost and profitability that they face in their activity.

They are partners subsumed to the capital that works with the market, the prices, the financing and the contracts to keep this dependent relation and give more value to its capital. The consequence of it is the subordination and decapitalisation of these social and economical partners which present difficulties to integrate the important economic chains and even they can't become in more value chains. They are margined and they can't accede to material or symbolic resources and the only change that they have is the subsistence.

KEYWORD: WINE GROWERS – STRATEGIES- PLUNDERING

INTRODUCCIÓN:

Este trabajo se enmarca en un conjunto de investigaciones desarrolladas en el proyecto “Estado, Economía y Sociedad en San Juan”, desarrollado en el Instituto de Investigaciones Socioeconómico de la Universidad Nacional de San Juan. Tiene por objeto de análisis fundamentalmente a los pequeños viñateros “tradicionales” no integrados de la provincia de San Juan, diferenciándolos fundamentalmente de aquellos agentes que tienen acceso a procesos tecnológicos de última generación, y que además están integrados a la cadena productiva. Aspira fundamentalmente a caracterizarlos, describir sus estrategias de reproducción, costos y situación de subordinación en el circuito productivo vitivinícola provincial.

MÉTODOS:

Es un trabajo de tipo cualitativo, que se desarrolla en el marco de una investigación descriptiva-explicativa, mencionada en la introducción, y dentro del esquema del paradigma Interpretativo. Se trabajó con una muestra no probabilística intencional o dirigida, en una primera etapa con la estrategia bola de nieve, combinando estrategias de muestreo de intensidad con expertos y completando con casos confirmadores y desconfirmadores.

Como técnicas de recolección de datos se utilizaron: para datos primarios entrevistas en profundidad, y para datos secundarios observación de documentos. Respecto a lo primero se realizaron 45 entrevistas a productores primarios de uva, e industriales de

mosto, pasas, vino y uva en fresco; 20 entrevistas a dirigentes de las organizaciones sociales más importantes en San Juan, 7 a funcionarios públicos, 3 a informantes claves y un focus group.

La unidad de análisis son los productores viñateros tradicionales no integrados de la provincia de San Juan, quienes también fueron parte de las unidades de observación, complementando éstas con otros agentes productivos, líderes sociales, funcionarios e investigadores del área.

1- SAN JUAN, UNA PROVINCIA TRADICIONALMENTE VITIVINÍCOLA

La provincia de San Juan pertenece a la región de Cuyo y se encuentra a 1200 km de Capital Federal. Posee una población de 680.427 habitantes - según el Censo Nacional del 2010 –localizada en más del 60% en el Gran San Juan (comprendido por los departamentos Capital, Rawson, Rivadavia, Chimbas, Pocito y Santa Lucía).

El clima sanjuanino se caracteriza por su baja humedad y su alta luminosidad, los vientos predominantes son los del sur, sudoeste y del norte, cálidos y secos, que tienen gran influencia en la evaporación intensiva de la humedad del suelo. El viento Zonda, característico de la zona cuyana, seco y terroso, provoca alteraciones en los cultivos.

En forma de síntesis en la Provincia:

- Los recursos del suelo son suficien-

tes con alta fertilidad.

- Los problemas de estructura, nivel, salinidad y drenaje pueden ser corregidos sin altos costos.
- El factor limitante es el agua y por ello, sólo está cultivada el 1% de la superficie total.
- Las condiciones generales del clima permiten el desarrollo de cualquier cultivo comercial apto para zonas templadas, cálidas y secas.
- Debido a su localización geográfica y al escalonamiento de sus valles, la provincia ofrece una multitud de microclimas que permiten una gama muy extensa de cultivos.

En el 2013 el Producto Bruto Geográfico fue de \$6.636 millones, un valor que apenas excede el 1% de lo producido a nivel nacional. Sin embargo, esta variable tuvo un crecimiento ascendente desde 1993, año en el que esa cifra era de \$2.289 millones.

Del total producido, en promedio más del 60% se genera en el sector terciario. En éste, las actividades con mayor importancia son la administración pública, defensa y seguridad social obligatoria; enseñanza, servicios sociales y de salud. Ello evidencia una estructura provincial vinculada fundamentalmente al sector estatal, tendencia que ha registrado históricamente.

Respecto a la superficie cultivada, según el Relevamiento de la Dirección de Hidráulica de San Juan, en el 2007 alcanzaba las 104.705 hectáreas implantadas, concentra-

das fundamentalmente en los valles centrales (Tulum y Ullúm-Zonda). Respecto al año 2000 la superficie total se incrementó en poco más de 5000 has.

Casi la mitad de la superficie es cultivada con vid, 50.820 has., lo que revela la importancia de la actividad y, por tanto, su estudio. En el año 2002, la superficie de uva también se incrementó, registrando una diferencia positiva de 5.535 has. Hasta mediados de esa década la vitivinicultura estructuró históricamente la actividad agroindustrial de la provincia, tipificando las principales relaciones socioeconómicas del territorio.

Si bien San Juan se especializó en la producción y elaboración de uvas y vinos comunes respectivamente, en la década del '80 se empiezan a implementar regulaciones como la ley de Reconversión Vitivinícola 22667/82, y la Ley nacional de Desarrollo Económico 22.973/83, que tienden a cambiar radicalmente sus características tradicionales. De esta manera, en el marco de un cambio en el patrón de acumulación y el modo de regulación argentino en el que se inserta esta economía regional, se implementan un conjunto de transformaciones que modifican el perfil vitivinícola de la provincia. Se produce una importante reconversión hacia variedades de alta gama, lo que incrementa la producción y oferta de los vinos finos, uvas de mesa y pasas frente al histórico predominio de los vinos genéricos. Hay una reconversión significativa hacia el mercado del mosto, con un perfil hacia el mercado externo cada vez más acentuado que inicia un paulatino proceso de concentración y extranjerización de capitales en el sector. Impulsados

por un conjunto de beneficios impositivos e institucionales y ventajas comparativas, se incorporan al circuito vitivinícola provincial grandes empresas agroindustriales, en general de capitales internacionales. Estas empresas disponen de extensas superficies cultivables y de tecnología de punta, poseen producciones muy dinámicas, son altamente competitivas, con economías de escala, están totalmente integradas en la cadena, con posibilidades de colocar sus productos en los hipermercados, tienen una significativa inserción en los mercados internacionales y una fuerte capacidad de influencia en las decisiones públicas.

Los nuevos agentes económicos que lideran la cadena, se integran sin grandes dificultades a la dinámica de acumulación hegemónica, recurriendo a diferentes estrategias de revalorización del capital, tales como la integración vertical, la diversificación sectorial y la incorporación de tecnología y procesos de producción usados por sus competidores internacionales. Estos cambios, sumado el acceso a la información de mercado y a la capacidad de imponer algunas condiciones del mercado interno, transforman la matriz socio-productiva tradicional que caracterizaba al territorio.

En este nuevo escenario globalizado, quedaron excluidos del circuito productivo los viñateros tradicionales más pequeños que no estaban asociados ni integrados productivamente, con limitaciones para reconvertirse e incorporar innovaciones tecnológicas, convirtiéndose en el mejor de los casos en asalariados del sector. En un proceso de alta flexibilización productiva, una estructura de mercado concentrada y de re-

laciones contractuales fundamentalmente asimétricas, los pequeños productores tienen una participación cada vez menor en el ingreso y una incapacidad de inversión importante, lo que hace que la reproducción simple sea su mejor opción. Además de ser quienes afrontan no sólo los siniestros de la actividad agrícola sino que además les son trasladados los costos de la inestabilidad institucional y la fluctuación e incertidumbre que caracteriza al mercado uva-vino. En el siguiente apartado se describirán sus principales características.

2- CARACTERIZACIÓN DE LOS VIÑATEROS PEQUEÑOS TRADICIONALES

Se define a productores pequeños a aquellos agentes que poseen menos de 30 has. Según datos del INV en el 2009 el 59% de los viñateros tienen menos de 5 has y más del 92% no superan las 25 has. Es decir, que conforman el grupo social más numeroso del circuito, pero con un bajo nivel de participación en el producto, ya que ocupan el 56% de la superficie cultivada con vid. Esta participación es cada vez menor, ya que en el 2000 ocupaban un 61% de la superficie total y en 1990 un 72%.

La integración se refiere a la capacidad de operar en uno o más eslabones de la cadena productiva (producción-transformación-distribución y comercialización). Si el agente interviene en un solo eslabón, se dice que no está integrado, si opera en dos o más se denomina agente integrado. A mayor tamaño, habrá un mayor grado de integración y el agente tendrá mayor poder

y captación del excedente del circuito. En este trabajo se toman sólo aquellos productores de vid que no están integrados.

Estos agentes tienen un *bajo nivel de productividad*. En general son productores de uva cereza, una variedad que potencialmente podría tener un rendimiento de más de 50 mil kilos de uva por hectárea. Sin embargo, el rendimiento promedio en San Juan es de 15 mil kilos por ha. La baja productividad, resultado de sistemas de conducción antiguos, de producciones de bajo rendimiento, acceso limitado a recursos tecnológicos y naturales, como el agua, sumado al histórico precio de la uva¹, dan como resultado una *escasa rentabilidad* en el ciclo.

Tienen un limitado acceso al asesoramiento externo debido a los costos, y por ello priorizan más los conocimientos que pasan de generación en generación frente al asesoramiento de un profesional. Sólo tienen alcance a éstos cuando es gratis, mediante instituciones oficiales como el INTA o cuando la bodega a la que les venden la uva les envía un ingeniero agrónomo para realizar un seguimiento.

En cuanto a la *fuerza de trabajo* utilizada en su propiedad, su principal característica es el uso de mano de obra familiar y la informalidad en la fuerza de trabajo contratada. Vinculado al tema del trabajo familiar, uno de los aspectos preocupantes en el sector es la edad avanzada de estos productores y la ausencia de recambio generacional. La mayoría no posee hijos u otros familiares que proyecten continuar con la actividad. De modo que es notable la inexistencia de jóvenes que se incorporen a la activi-

dad. Según un relevamiento realizado por el Centro de Desarrollo Vitícola (CDV) de Caucete² el 79% de los productores tienen más de 50 años. Este factor dificulta posibles actitudes de cambio y tiende a agravar las perspectivas de desarrollo en el sector. El alto nivel de migración de los jóvenes sin dudas responde a las escasas posibilidades de alcanzar un nivel educacional de excelencia en ámbitos rurales.

Respecto al trabajo remunerado, quienes tienen empleados de manera permanente no poseen en general más de uno, y suelen contratar particularmente en labores especializadas y durante algunos períodos del año, tales como poda y cosecha.

Por otro lado, el agente pequeño no integrado se caracteriza por una *limitada capacidad de asociación*. Sólo un 4% de los productores están asociados, lo que impide acciones colectivas que impliquen externalidades positivas para esa fracción del capital, tal como la defensa del precio de la uva, volúmenes, etc. Sin embargo, según el informe citado del CDV Caucete, más del 80% estaría dispuesto a asociarse, principalmente para comprar insumos, vender su producción y usar maquinarias y equipos. Esta tendencia que viene a revertir lo que tradicionalmente caracterizó al viñatero sanjuanino respecto a productores de otras zonas de la región, es inducida por un conjunto de políticas estatales³ que exigen la

2 Este relevamiento se realizó a 673 productores vitícolas pequeños y no integrados, pertenecientes a los departamentos de Caucete, 25 de Mayo, 9 de Julio, San Martín, Angaco, Albardón, Santa Lucía, Chimbás, cuya superficie cultivada con vid es de 26131ha (63%).

3 Se entiende por políticas estatales a "las acciones u omisiones que realiza el Estado a partir del conflicto de intereses de clases e intra-clases, en un momento histórico determinado.

1 Ver Moscheni 2014, p. 271.

asociación para percibir un determinado beneficio, entre ellas Cambio Rural, PROVIAR Y PROFAM.

En cuanto a la *tecnología* los productores utilizan procesos tradicionales, diferenciados fundamentalmente de aquellos agentes que usan tecnología de última generación.

Según el relevamiento mencionado, realizado por CDV de Caucete, más de la mitad de los productores poseen tractor, modelo 1975 en promedio y en estado bueno y usan riego superficial⁴. Casi el 86% de los productores usan como sistema de conducción el parral. Esto, está asociado generalmente a la producción de uvas comunes destinadas a la elaboración de mostos o a la producción de vinos básicos. La variedad predominante por esta fracción es la cereza⁵

Las políticas Estatales se pueden clasificar en tres tipos: acumulación; legitimación y contradicción; cada una de ellas cumple un fin según el grado de autonomía relativa del Estado con respecto al desarrollo de la lucha de clases e intra-clases. Son políticas de acumulación cuando directa o indirectamente el Estado aumenta la plusvalía; y son de legitimación cuando el fin es mantener la armonía entre las fracciones del capital; la alienación de los trabajadores; y mantener en estado de subsistencia al ejército de reserva". Las políticas de contradicción emergen cuando el grado de autonomía relativa del Estado es mayor al dominio del capital, y tienden a profundizar la contradicciones del capitalismo; por ejemplo, alguna política de tipo emancipatoria; cuando se limita desde el Estado el poder de grupos hegemónicos, o cuando hay intentos de modificación de las relaciones sociales de producción, creando condiciones de menos explotación capitalista" (Carrizo, Cindy, 2013, p. 3).

4 Es una de las razones por la cual los especialistas explican que fue uno de los agentes más afectados en el circuito vitivinícola dada la crisis hídrica que atraviesa la provincia en los últimos años y que obligó al Estado provincial a colocar en agenda el tema del agua.

5 Según el INV la variedad cereza comprende el 90% de las uvas rosadas, tipo de uva más implantada en la fracción de los pequeños productores de uva, en el 2009 en San Juan. Esta

y además, poseen plantaciones que sobrepasan la plenitud del ciclo productivo⁶. La falta de inversión en renovación de parrales está asociada al bajo nivel de productividad que tienen los productores pequeños y es producto de la imposibilidad de captación de excedentes.

Estos productores de uva son proveedores principalmente de las bodegas a granel en San Juan o de las fábricas de mosto, dependiendo de su precio en el mercado. Si bien más de la mitad obtienen su principal ingreso de la venta de la uva, más del 30% trabajan en otras actividades vinculadas a la producción agrícola u otros trabajos informales. Desde el cambio del patrón de acumulación y el modo de regulación argentino en la década del '90, la pluriactividad es una característica cada vez más frecuente en productores descapitalizados y con explotaciones de bajo rendimiento⁷. Está asociada a que en general, son el principal sostén de su hogar, aunque no constituyen el único ingreso familiar.

Esta clasificación incluye un grupo de productores de uvas comunes que destinan

variedad posee la ventaja de ser multipropósito (puede ser destinada a vino, mosto, uva en fresco y en algunos casos a pasas), lo que le permite al productor flexibilizar su oferta de acuerdo al precio que cada bien vale por año.

6 Más del 40% de los viñedos destinados a vinificar tienen más de 40 años. No obstante la posibilidad de reimplantación es limitada para este tipo de productor, no sólo por sus costos (\$67.400 en el 2010) sino porque supone una espera de 3 años para volver a obtener un ingreso mínimo. Con ello se arriesgaría la subsistencia básica de una agente cuyo principal ingreso es la uva.

7 "Tenemos una disconformidad muy grande con los precios que se han pagado este año de la uva, no llegamos a cubrir los gastos de la finca y eso que algunos tenemos buena producción, pero si nosotros tuviéramos que vivir solamente del agro no podríamos". Productor pequeño y Gerente de Banco.

sus uvas a consumo en fresco y las envía fundamentalmente a mercado interno. A diferencia del resto de los productores de uva de mesa no realizan ningún proceso productivo diferencial. Es un grupo que no se puede incorporar al grupo nuevo de la uva de mesa que comienza en 1992, que no tiene el conocimiento y habilidades para adaptarse tecnológicamente y que quedó afuera de los patrones de competitividad que se estaban demandando. Dentro de los productores de uva de mesa son considerados el “grupo rezagado”, haciendo referencia a su incapacidad para adaptarse a las nuevas tecnologías. Estos productores no tienen las capacidades adecuadas para manejar los recursos hormonales, las labores en verde, fungicidas e insecticidas que eviten las manchas en la uva. Poseen uva cereza, criolla, moscatel y en general son multipropósito. Venden su uva a mercado interno y a intermediarios bajo la modalidad “puesta en cepa”⁸.

Entre las características tecnológicas se caracterizan por un marco de plantación reducido, un tipo de labranza tradicional, riego gravitacional, que tiene como consecuencia la pérdida de eficiencia en el uso del agua, un inadecuado manejo nutricional del cultivo y la ausencia de programas de prevención de plagas y enfermedades (Batistella y Quaranta, 2010, p. 246).

Por último, entre los *problemas* más importantes se señalaron: bajo poder de negociación y del precio de la uva⁹, imposi-

bilidad de integración a la cadena productiva, incremento gradual de los costos frente a cierta estabilidad en el precio de la uva, reducida capacidad de inversión, cierta imposibilidad de acceder al financiamiento privado, escasas posibilidades de acceder a las promociones sectoriales estatales -dado su carácter de informalidad-, tenencia precaria de la tierra, impuestos, y disponibilidad de agua. Éste último aspecto fue uno de los factores mencionados con mayor frecuencia, ya que reclaman que en los últimos años la escasez y la calidad de agua son una constante que afecta su producto. La baja dotación de agua es una limitante en la productividad de estos agentes. En general los productores tradicionales tienen explotaciones que superan el tamaño medio pero suelen explotar entre el 10 y el 50% del total dada las limitaciones de agua, al no poseer innovaciones en su uso (riego presurizado).

productor primario ha sido toda la vida el de la comercialización de la uva con la bodega, el negocio entre el productor y la bodega, el productor nunca logró un precio acorde a su trabajo, a sus necesidades, a lo que realmente debería tener el precio de la uva. Además del precio de la uva, si llueve pagamos nosotros las consecuencias, si cae piedra igual, si corre viento zonda igual, si la bodega recibe mucha uva nos quedamos con los camiones colgados en la cola por 1 o 2 días y lo que se perdió, se perdió. Si la uva se nos pasó y no la pudimos cosechar a tiempo y la cosechamos con 22 de brig en vez de que con 26 o 30 nunca nos reconocen un centavo, pero si ingresamos la uva con un grado menos nos lo descuentan del precio pactado, que siempre es poco, nunca se ajusta a la realidad.”. Productor de cooperativa.

⁸ “Normalmente los intermediarios viene, empaican la uva, la embalan y se la llevan y se hace cargo también de la cosecha. En ocasiones el productor le conviene recibir un poco menos pero simplemente deja la uva colgada y no se preocupa de nada más”.

⁹ “El problema de toda la vida del

3- ESTRATEGIAS DE SUBSISTENCIA

Se define como estrategia a todas aquellas prácticas que despliegan los productores tendientes a subsistir y reproducirse como fracción. En este trabajo se postula que los productores implementan estrategias fundamentalmente de subsistencia, entendiendo a ésta como una situación socioeconómica que, si bien les permite mantenerse como agentes productivos, no son suficientes como para vivir en condiciones dignas de calidad, ni superar los niveles de pobreza y vulnerabilidad, tanto de él como de su familia.

La primera e histórica estratégica que implementan los viñateros de San Juan se refiere a su calidad de productores “multi-propósitos”, eso quiere decir que en su explotación tiene implantada uvas con distintos destinos, para mosto, uva común o fina, para pasa y alguna variedad como la superior seedless (uva en fresco). Esto le permite flexibilizar un producto (uva) que tiene poca diferenciación según las condiciones –demanda, agentes, precios, etc.- del mercado y a la vez le otorga cierta *flexibilidad de mercado*, de modo que el destino sea según la conveniencia del precio¹⁰.

Una segunda estrategia es la pluriactividad. Los viñateros tradicionales se insertan cada vez más en actividades caracterizadas por cierta precariedad laboral, tales como changas o labores agrícolas para incrementar sus ingresos.

Una tercera estrategia es la recurrencia al asesoramiento técnico gratuito, provisto en

general por instituciones del Estado, como INTA o las distintas instituciones públicas de agricultura familiar. Esta estrategia les permite incorporar mayores niveles de productividad que redunden en un mejor o mayor volumen de lo producido.

Por último, el acceso a las políticas estatales también es un recurso que en algunos casos les permite subsistir. Este es el caso del seguro climático gratuito al que están obligados los viñateros pequeños, el subsidio al precio del kilo de uva, o la renovación de materiales (palos y alambres) a través de políticas como PROVIAR¹¹.

11 Para ampliar ver Moscheni, 2014.

10 Una potencial estrategia para los viñateros, pero que en la actualidad no está muy implementada, es el secado de uva, ya que no se requieren grandes inversiones y le agrega valor a la uva.

4- COSTOS Y RENTABILIDAD DE LOS AGENTES PRIMARIOS DE UVA COMÚN

Para los especialistas, la actividad es económicamente rentable tomando como piso un productor con 30 hectáreas cultivadas y con una producción de aproximadamente 40.000 kilos de uva cereza por ha. Sin embargo, San Juan tiene una estructura productiva minifundista, tal como se describe en el apartado 2.

Cuadro I: Costos de producción de uva para vinificar (actividades básicas), en pesos por hectárea – Año 2010 y 2012.*

Uvas Modelos	Insumos Físicos		Agroquímicos		Mano de Obra		Maquinaria		TOTAL	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Alta calidad enológica (Top)	528	970	1.700	2389	13.060	16.210	2.228	2.582	17.516	\$22.151
Alta calidad enológica (Alta Gama)	813	1.178	836	1.676	8.764	12.321	1.881	2.131	12.294	17.306
Variedades Finas (Varietal)	1.001	1.404	927	1.497	7.657	10.903	1.457	1.645	11.042	15.448
Variedades Comunes (Básica)	1.120	1.238	723	1.401	5.880	9.132	930	1.040	8.653	12.811

Fuente: ALTURRIA, L., Costos en Vitivinicultura, 2010 y ALTURRIA, L. Aplicación de Costeo

Basado en Actividades al Sector Vitícola, 2012.

*Elaborado en base a la metodología conocida como Costeo Basado en Actividades (Activity Based Costing o Costeo A.B.C) junto con el enfoque de Gerencia Estratégica de Costos.

Siguiendo el cuadro anterior, los pequeños productores de uvas comunes tienen un costo de producción por hectárea en el 2012 de \$12.811¹². Teniendo en cuenta el rendimiento promedio mencionado de un productor de uva cereza y el precio pagado fue de \$1 el kg. aproximadamente¹³, un

¹² Valor que multiplicado por 5 has, como la mayoría de los productores, da un costo total de \$64.055.

¹³ Si bien el precio referencial fijado por el gobierno fue de 0,95 centavos de contado, con un subsidio de 0,15 centavos si esa uva era destinada a mosto en una operación de contado, la mayoría de las bodegas pagaron entre 0,85 cts. y 0,90 cts., que sumado al subsidio de 0,15 cts., por lo que en total se pagó alrededor de \$1 el kilo pero se hicieron

pequeño productor tradicional en San Juan obtenía un ingreso bruto de \$15.000 por ha. De esta manera resulta un ingreso neto de \$2.189 por ha., entonces para un productor de 5 has resulta un ingreso de \$10.945. Por lo tanto, aproximadamente el productor obtiene de ganancia anual \$912 por mes para solventar los gastos de educación, alimentos y salud de su familia¹⁴.

operaciones a pagarse en plazos de hasta 8 cuotas.

¹⁴ Este productor obtiene ingresos que está por encima de la línea de indigencia, que para marzo de 2012 fue establecida por el INDEC en \$717,11, pero por debajo de la línea de pobreza, valuada en \$1.586,35.

El viñatero tradicional en San Juan, con 5 has, está en una clara situación de pobreza, con un ingreso por debajo del salario mínimo vital y móvil, cuyo valor es de \$1.840 en el 2011 y de \$2.300 en el 2012.

Cuadro II: Rendimiento, ingresos y costos de mantención de un parral para un pequeño productor tradicional de uva. San Juan, 2012.

Variables de un pequeño productor tradicional	1 Hectárea	5 Hectáreas
a. Rendimiento promedio por ha productor tradicional	15.000 kg.	75.000 kg.
b. Ingreso Bruto por ha anual (a \$1 el valor del kilo)	\$15.000	\$75.000
c. Costo de producción	\$12.811	\$64.055
d. Ingreso neto anual	\$2.189	\$10.945 (b-c)
e. Ingreso neto mensual	\$182	\$912 (d/12)

Fuente: Elaboración propia.

En general, son valores variables según la explotación. Además, en estos cálculos sólo se tiene en cuenta el costo de las actividades básicas, sin deducir las actividades de apoyo, los gastos de amortización o depreciación ni el costo de oportunidad por el uso del capital. Se excluyeron fundamentalmente porque son rubros que el pequeño productor tradicional no calcula generalmente, lo que sumado al histórico precio bajo de la uva y a las condiciones de subordinación a la que son sometidos por el resto de los agentes de la cadena, resulta un agente altamente descapitalizado, sólo con posibilidades de reproducción simple, y de ofrecer la materia prima en condiciones de total expropiación.

Si se considera la rentabilidad obtenida, para los cuatro modelos (Tot, Alta Gama, Varietal y Básica) abordados en el Cuadro 1, Laura Alturria afirma que los productores con uvas comunes tienen beneficios negativos:

“Al observar la rentabilidad calculada como Resultado operativo/Capital se destaca que son positivos y más altos para vides de alta calidad enológica. A medida que se calculan las rentabilidades referidas a Resultado por producción/Capital siguen siendo positivas, pero se torna negativa cuando se compara el Beneficio/Capital en el caso de vides finas y muy baja en el caso de uvas comunes cultivadas en la propiedad con mayor proporción de capital (malla antigranizo). Cuando se considera la ubicación de la propiedad –según el valor del terreno–, se observa que la rentabilidad disminuye notablemente en todas las situaciones” (Alturria, L. 2012, p.14)

El mismo informe registra los diferentes niveles de rentabilidad, calculando la relación entre los diferentes resultados obtenidos (margen bruto, resultado operativo, por producción y beneficios) respecto del capital total invertido:

Cuadro III: Niveles de rentabilidad según modelo de producción para 2012.

INDICADORES	Top	Alta gama	Varietal	Básicos
Margen bruto /Capital*	9%	9%	9%	5%
Res. Operativo/Capital*	6%	5%	5%	2%
Res. Producción/Capital*	4%	4%	0%	0%
Beneficio/Capital*	0%	-1%	0%	-4%

Fuente: ALTURRIA, L. 2012 Aplicación de Costeo Basado en Actividades al Sector Vitícola, p.14.

De la misma manera, al observar el precio pagado por el kilo de uva en los últimos trece años, se aprecia que fue uno de los principales factores de la baja rentabilidad del productor y que lo mantuvo sometido a condiciones perversas tanto productivas como sociales, al borde de la pobreza y la exclusión.

Si se compara la evolución de los costos de la producción de uvas comunes, sólo entre 2010 y 2012, se observa un fuerte crecimiento (de más del 90% en mano de obra y del 100% de los agroquímicos, los dos rubros de mayores costos) frente a una tendencia relativamente estable del precio de la uva, cuya evolución se registra en el cuadro IV.

Cuadro IV: Evolución del precio pagado por kilo de uva y litro de vino común, pagados en San Juan. En pesos. 1997-2012.

Año	Precio pagado por kilo de uva común	Precio pagado por litro de vino común
2010	1	1,20
2011	0,92	1,15
2012	1	1,50

Fuente: Elaboración propia¹⁵.

El grado de concentración que hay en San Juan entre las empresas que demandan la uva¹⁶ es el factor más importante que incide

15 Para la elaboración de este cuadro se tuvieron en cuenta los datos registrados en los diarios locales y no los valores de la Bolsa de Comercio de Mendoza, ya que los precios para ambas provincias son distintos.

16 “En general las firmas grandes como Peñaflor y FECOVITA aparte de tener un enorme poder de mercado y manejarlo, se ponen de acuerdo para comprar al precio más bajo posible, y cuándo uno tiene que vender por ahí no hay más remedio que venderle a ellos porque son los únicos compradores que hay, y ellos ponen el precio, las

en la distorsión de la materia prima¹⁷. De

condiciones, compran si quiere y hoy día dicen el precio es tanto y pagamos de tal manera, y el viñatero tiene que vender porque necesita el dinero porque si no, no puede sostener su actividad. Acá hay una realidad, hay grupos grandes que tienen un comportamiento cartelizado, que entre ellos se ponen de acuerdo y que prácticamente todas las ventas son para ellos, el viñatero tiene un régimen de más o menos supervivencia, si logra sobrevivir; algunos ni siquiera logran sobrevivir; si hay alguna utilidad la utilidad es de ellos y cuándo hay pérdidas las socializamos”. Investigador, productor y bodeguero.

17 “La oferta y la demanda se establece en mercados perfectos y en la vitivinicultura no hay

manera tal que mientras en el modelo de sustitución de importaciones el Estado intervenía en el precio, en la actualidad ese poder se trasladó a las empresas que conforman el núcleo del circuito. En este punto es necesario hacer una distinción entre el precio de la uva destinada a vino y la enviada a mostos, fundamentalmente respecto al rol actual del Estado, como se indicó anteriormente.

El bajo precio de la uva para vinificar fue históricamente la principal causa de conflicto entre la relación viñatero-bodeguero. Entre 1950 y 1976 el Estado provincial intervino en su conformación, ya sea a través de la fijación de precios mínimos, o interviniendo en el mercado como productor mismo¹⁸. A partir de la implementación del modelo neoliberal, iniciado en 1976, y hasta la actualidad el Estado liberó la fijación de precios al mercado.

De la misma manera, los pequeños y medianos bodegueros que enfrentan significativas dificultades de costos en el fraccionamiento y de inserción en el eslabón de comercialización, frente a un incremento

en el precio de la uva y un precio de venta del vino relativamente estable, el margen de ganancia es cada vez menor. Por ello, la decisión de empezar a producir mayor cantidad de jugo de uva que de vino, se presenta como la más conveniente en la actualidad¹⁹, convirtiéndose en bodegas trasladistas de mosto o intermediarias entre el productor viñatero y las grandes mosteras²⁰.

Por tanto, a la posibilidad que tiene el pequeño viñatero de reimplantar parrales para obtener mayor producción es imposible, ya que el costo de hacer un parral para el 2010 era de \$67.400 por ha., más que el doble de lo que obtiene como ingreso neto un productor de 5 has. A ello se suma que hay que esperar al menos 3 años para que empiece a producir, año en el que el productor no obtendrá ingresos.

El productor pequeño que vive sólo de la uva en San Juan tiene que recurrir a otra actividad para subsistir. En este sentido, el perfil del productor también se ha modificado respecto a otros años, en los que la vitivinicultura representaba la actividad económica principal. En la actualidad el dinero obtenido de la unidad productiva que tiene menos de 5 has es tomado como un

un mercado perfecto, hay 4 o 5 firmas grandes formadoras de precios, entonces si te tienen que tirar el precio abajo te lo tiran porque trasladan ese menor valor al de atrás y así hasta llegar al último que somos nosotros. En un mercado perfecto estoy de acuerdo pero acá no pasa eso se juntan las grandes cadenas y fijan los precios, salvo que haya una inclemencia muy grande en otros países, cómo está pasando ahora con la soja porque EEUU tiene sequía. Acá cada vez que viene la época de cosecha esas 4 o 5 empresas corren el rumor que hay sobreproducción, hay stock para 6 o 7 meses, después terminaste de acopiar, entregaron todas las uvas a la bodega y fue distinto el panorama y este año no fue distinto, terminaron de recibir las uvas y subieron los precios".

Productor y miembro de una cooperativa.

18 Tal fue el caso de la Corporación Agro vitícola Industrial y Comercial (CAVIC), 1963-1991, ver Moscheni, 2011.

19 "Es que todos los años no nos dan los números, este año por ejemplo el vino blanco escurrido no valía nada, que es lo que la mayoría tiene, valía lo mismo que iban a pagar por la uva para mosto, 0,95 cts. Entonces nadie quería hacer vino, todos se volcaron a hacer mosto, todos los años es algo distinto, entonces conviene lo que vale en el año". Productor miembro de Cooperativa.

20 "Las bodegas trasladistas y los viñateros se vuelcan cada vez más a elaboración de mostos sulfitados. Pienso que es en función de cuentan con mejores cadenas de pagos". Gerente de empresa mostera. "Pagan prácticamente de contado o con algo de financiación, pero plata segura, algo que no siempre la industria del vino te garantiza". Productor viñatero.

ingreso alternativo. Esta fracción tiene una baja productividad, ya que en muchos de los casos se limita a ser sólo un sistema de recolección, en la que el productor riega, limpia la maleza para que entren los cosechadores, poda en el invierno, obteniendo como resultado parrales de uva cereza que producen entre 12.000 y 15.000 kilos cuando potencialmente pueden producir 45.000 kilos.

Este es el resultado de un proceso de descapitalización originado entre otras cosas por la reducida escala, la tendencia histórica a la baja del precio de la uva y la concentración del mercado.

CONCLUSIONES

El viñatero tradicional en San Juan, con 5 has, está en una clara situación de pobreza, con un ingreso por debajo del salario mínimo vital y móvil. Históricamente se caracteriza por ser un agente altamente descapitalizado y sólo con posibilidades de reproducción simple. Se trata de un grupo que ofrece la materia prima en condiciones de total explotación, merced a un vínculo de subordinación y sometimiento con los agentes dominantes del circuito productivo vitivinícola.

La historia registra que vivieron en un constante círculo vicioso: para aumentar su nivel de productividad es necesaria una mayor rentabilidad, cuyo incremento está directamente asociado un nivel mayor de inversión. Sin embargo esto no es posible, dados el nivel mínimo de ingresos y la imposibilidad de acceder a financiamiento, por lo que la descapitalización y exclusión es cada vez más importante. En definitiva, los agentes no integrados se encuentran subsumidos al gran capital, que se vale del mercado, los precios, la financiación y los contratos para mantener una relación de dependencia y valorizar su capital.

Entre las estrategias más adoptadas se encuentran la implantación de variedades multipropósito, la pluriactividad, el acceso a asesoramiento gratuito y el acceso a políticas estatales. El Estado sostiene a esta fracción a través de la transferencia de dinero y de esa manera, permite su reproducción como sector proveedor de materia prima, sin llegar a su capitalización e integración a la cadena productiva. Las políticas se encuadran en torno fundamentalmen-

te a la figura de agricultura de contrato. En silencio existe una realidad soterrada, que oculta una diversidad de conflictos cuya resolución implicarían un cambio estructural del modelo, tales como la regulación de la formación de precios, la intervención para desarticular la concentración del mercado, la inversión pública en infraestructura hídrica, una distribución más equitativa de la tierra o la verdadera integración de pequeños y medianos agentes. Enunciar estas realidades y avanzar en estas líneas programáticas es fundamental para la inclusión de estos agentes, y para avanzar en sociedades más equitativas y justas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALTURRIA, L. (2010). "Costos en Vitivinicultura". Cátedra de Administración Rural, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza.

ALTURRIA, L. (2012). "Aplicación de Costeo Basado en Actividades al Sector Vitícola". Trabajo de tesis para obtener el grado de Especialista en Costos y Gestión Empresarial; Facultad de Ciencias Económicas; UNCuyo.

BATISTELLA, Maximiliano y QUARANTA, Germán (2010). "La demanda de mano de obra en uva para la elaboración de vinos comunes, provincia de San Juan". En NEIMAN, Guillermo (comp.). Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino (p.257-270). Buenos Aires, Ed. CICCUS.

CARRIZO, Cindy (2013). "Entre la ruptura y la continuidad del bloque en el poder sanjuanino. La configuración del territorio en el período 1976-2010". Tesis doctoral.

MOSCHENI, M. (2011). "Relaciones de poder, estrategias y agentes. Un análisis de la Corporación Agrovitícola y Comercial (CAVIC)" en DE LA TORRE, D (comp.) "Estado, Economía y Sociedad en la Provincia de San Juan 1950-76". Editorial de la Fundación Universidad Nacional de San Juan.

MOSCHENI, M. (2014). "Acumulación, reproducción y conflicto. El circuito productivo de la vitivinicultura sanjuanina". Tesis de doctorado no publicada. Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza.

Informes Institucionales:

Centro de Desarrollo Vitícola Caucete (2012). "Diagnóstico de Situación de Pequeños y Medianos Productores Vitícolas de la zona Caucete de la Provincia de San Juan (Departamentos de Caucete, 25 de Mayo, 9 de Julio y otros)". En prensa. San Juan.

- Recibido el 2 de octubre de 2014
- Aprobado 10 de diciembre de 2014.